

2020年3月期 第2四半期決算説明会 質疑応答

1. 日時 2019年12月2日(月) 14:00~15:00

2. 場所 野村コンファレンスプラザ日本橋

3. 当社出席者 代表取締役社長 渡辺 光康
常務取締役 経営戦略本部長 上野 隆一
IR 広報部 部長 町田 茂
経理部 部長 堤 法之

4. 質疑応答

Q1 国内スマートメーター市場について、価格競争の状況は期初計画に対してどうなっているのか。来年度に関しても入札状況が見えていると思うので、事業環境について教えてほしい。

A1

(渡辺) スマートメーターの価格競争は、当初計画通り今年度から需要の谷間に入り、数量が2割程度減少していることから、入札での価格競争が厳しくなっている。価格は入札毎に異なるため、どの程度厳しくなったかは一言では申し上げられないが、当社が予想していた価格帯よりも若干厳しい価格帯といったイメージ。数量面も同様に若干厳しいと見ている。

(上野) 基本的には今年よりも来年の事業環境の方が厳しいだろうと考えている。中期的にはどこかで回復してくるだろうと期待している。

Q2 高付加価値のスマートメーターの提案などを、これから電力会社向けに行っていくという説明だったが、東京電力のスマートメーター設置完了後の需要の谷間の時期に、御社が提案される高付加価値のスマートメーターを前倒しで導入して、ある程度メーター設置の平準化へ向けた動きはあり得るのか。

A2

(渡辺) 現状どの程度のスマートメーターの数量が設置されているかはおおよそ見えている。ご指摘のとおり、東京電力のスマートメーター設置完了後は需要の谷間となるが、もしかしたら想定より早い時期に回復があるかもしれない。あくまでも想定ではあるが、電力会社の立場からすると、優良なスマートメーター設置業者を確保し続けることは重要だと考えられる。また、我々をはじめとするメーター会社から、電力会社に対して、スマートメーターのマイナーチェンジなどの価値向上を提案できるよう取り組んでいきたい。以上のような観点から、先ほど上野が申し上げたように、来年の厳しい状態の中でも回復傾向が見え始めることを期待している。電力会社もベンチャーと組んで付加価値向上に取り組んでいるなか、スマートメーターの位置づけが変わっていくものと期待している。

Q3 国内で様々な新規事業に取り組まれているが、従来のメーターハードの事業は価格競争が厳しい面があったと思う。ビジネスモデルとしてメーター機器を売るだけではなく、プラスアルファの収益モデルのような転換を期待できるのか。

A3

(渡辺) 現段階でビジネスモデルとして収益が急激に良くなるとは見ていないが、スマートメーターをつくるメーカーとして新しいサービスを提供するためには、スマートメーターの通信機能をより有効活用するための何らかのインターフェースが必要になる。このインターフェース機能を増やせば増やすほど、メーターに付加価値が生まれる。その中で、いろいろな企業と手を組むことで新たなチャンスが生まれる。当社は、スマートメーターのメーカーとして、当面は手広くインターフェースをどこでも手を組めるという立ち位置を活かし、拡大していきたいと考えている。サービスを提供している会社は数えきれないほどあるが、スマートメーターから入手できる膨大なデータは、今後、より一層膨らむ傾向にある。今の時点でははっきり申し上げるようなビジネスモデルはできていないが、そのデータを活用するステージで、何かしらの役割を担っていくことで、新たな付加価値を生む可能性があると考えている。

Q4 海外の新興国についてポジティブな目線で来期以降を見ているが、これが見えてくるタイミング、その際の収益性の考え方について。中東地域は今のところ収益性がかなり高く取れているが、基本的には新興国を新たに取っていく場合には、高い収益を維持して取りに行くというスタンスで進めていくのか。

A4

(渡辺) 従来は、新興国向けのメーターは利益率が低いものも多かった。ただし、イラク・クルド自治政府向けは、他社の廉価タイプのメーターではなく、EDMI の高付加価値製品そのものに対する顧客からの信頼を獲得し、100%のシェアを獲得した。今後、システムソフトウェアとのパッケージによって、メーターだけではなく、トータルで利益が取れそうな案件を重点的に拡大していきたい。

新興国ではないが、英国向けに関しても、最初に受注した通信ハブは約 1/3 のシェアをとった。通信ハブ自体の利益率は高くないが、これを取ることで、今までゼロだった英国での住宅向けスマートメーター市場に参入できるということで、トータルで見たプロジェクトで管理している。

新興国も英国を含めたヨーロッパも、これからはメーターだけではなく、システムでのトータルの販売、もしくは通信ハブといった連携したシステムでの利益拡大を目指していく。メーター単独販売から通信でのパッケージ、海外でよく使う GSM 等の携帯電話の連携、これからは 5G を含めた新しいシステムとの連携、それにトータルのクラウドでの通信サービスということで、今まで以上にいろいろな形での応用能力が試される時期に入ると考えている。

Q5 資料(p.13)国内の新規事業について、今期の売上利益貢献と中期的にどれぐらいの事業機会を見込んでいるのか、数字があれば教えてほしい。

A5

(上野) 新事業は立ち上げ途上なので、売上規模、収益については開示していない。中期的には柱の一つにしたいと取り組んでいる。今期はボリュームを増やすことに集中しており、利益貢献はほとんどないと見込んでいる。来期以降、利益貢献をさせていきたい。

(渡辺) 中期経営計画で発表したとおり、2021年度までに新規事業やサービスを含めて、国内売上の1/3を目指すことを大きな目標として掲げている。前回のIR説明会でも申し上げたが、今のマーケティングの手応えでは十分に可能と考える。賃貸事業でのスマートロックの販売も、大手の賃貸事業者のサンプル出荷の契約が5万台であり、そこが一度導入すると決めれば、かなりの高いシェアが今後取れていく可能性がある。ただし、その部分は計数計画には織り込んでいない。スマートロックやそれ以外の新しいサービスについては、例えばあるマンションを1棟全部交換していくといったフェーズでシェアを獲得できれば業績見込みに大きく取り込んでいける。

Q6 国内のコスト抑制効果で上期は5億円近く利益が上振れた。下期に向けた持続性はどうか考えればいいのか。

A6

(渡辺) 国内については、前回の予想時点で非常に厳しいスマートメーターの売上減が見込まれていたため、かなり厳しい経費の抑制を行った。今後は伸ばしていく分野に関してはある程度の出費はやむを得ないということで、上期程のコスト抑制はないと考えている。

Q7 イラクと聞くとカントリーリスクが浮かんでしまう。資金回収の面や輸出の規制で問題はないのか。今期は70億円の売上であるが、来期以降の持続性について教えてほしい。

A7

(渡辺) イラク・クルド自治政府の治安、債権の回収問題は、当初契約する段階でかなり精査した。現在までに紛争地域ということでのトラブルは一切出ていない。

イラク・クルド自治政府向けの売上は前倒し分もあり、今期見込が70億円以上まで増えた。一方で、新興国向けでの新規の案件、追加の案件等の交渉が大きく進展している。新興国向けは読めない部分があり、売上、利益ともに計画比で上下することが多いが、来期へ向けて営業からの情報ではいい感触を得ている。

(上野) イラクと聞くと危険なイメージがあるが、EDMIは現地へ頻繁に行っており、彼らのレポートを聞く限り、イラク・クルド自治政府の治安は非常良いということである。運送についても当然保険はかけており、相当実績がある輸送業者に頼んで運んでもらっている。現時点で一切トラブルは起こっていない。資金の回収状況は順調である。

**Q8 資料 P8 に記載されている英国プロジェクトのリスクについてだが、相当高いリスクがあると思っ
ていいの。金額の規模感としてどれぐらいを想定すればいいの。**

A8

(渡辺) 英国政府がプロジェクトの期間を2024年までに正式に延長したこと、電波干渉対応前のメー
ター設置期間を延長したこともあり、顧客からの注文が一時的に減少している。また、いろいろな理由で
設計変更が発生したことから、調達済の一部部材が利用できなくなり引当金を計上する可能性があり、
現在、詳細に精査している。金額としては今期の営業利益に対して数億円レベルのマイナス影響の可能
性がある。ただし、これらは一過性のリスクであり、2024年度までのトータルのプロジェクトでみれば、十分
に収益をあげていけると考える。

**Q9 ESG に関してお伺いしたい。例えば、コーポレートレポート2019を拝見したが、児童労働に関
しては作成中だと思うが、児童人権リスク回りについて検討状況を教えてほしい。**

A9

(上野) 人権に関する基本的なポリシーや、我々がメインマーケットにしている英国、オーストラリアで義
務化されている現代奴隷法への対応について、社内で具体的な検討を進めている。具体的な方針が固
まり次第、開示していきたいと考えている。

(渡辺) ESG に関しては、私が想定していたよりも早いスピードで、企業の社会に対する取り組みへの
前向きさを問われる時代に入ったと認識している。今回、当社として初めてコーポレートレポート発行させ
ていただいたが、その中でもそのような意識を高めていくことを強く意識している。今後、ESG、SDGs に関
して、当社の製品そのものが貢献できる位置にあるなら積極的に情報開示すべきだということで、製品の
置かれているポジションを意識しながら進めていく。社会と共にどういものがニーズとして必要とされ、環境
はどのように私どもが縁の下で力持ち的に継続的貢献していくか。それを意識して経営を推進しているとい
うことをしっかり情報発信することがスタートだと考えている。会社の規模からすれば、それ以上大きなことは
申し上げられないと思うが、社員全員にその意識を高めていくことが、これからの第一歩だと考えている。

**Q10 社外取締役が2名で、今後の増員で可能であれば女性社外取締役、外国人社外取締役が
いるコーポレートガバナンスコードの「4. 取締役会実効性確保の前提条件」に関する増員の考えを
教えてほしい。**

A10

(渡辺) 社外取締役比率1/3が常識になっていることは認識している。私どもは昔から15名と会社規
模からすると取締役が多い。グループ戦略で分けておらず、大崎電気一社が上場ということでそのまま来
ている。現在、社外取締役が2名、社外監査役2名で、形式より実績ということで、取締役会等での発
言を通じてかなりガバナンスは効いていると考えている。最終的には、単に社外取締役をもう1名増やす、
女性取締役を増やすといった形式的な対応よりも、根本的な対応をすべきではないかということで議論を
している。これ以上具体的な話はできないが、前向きに取り組んでいるつもりである。

Q11 新興国で大きく受注が取れている。SASB（米国サステナビリティ会計基準審議会）で御社のような事業体の重要度の高い項目として、ガバナンスの面では新興国においてビジネスをされる時の贈収賄リスクがあるが、今後、どのような形で開示されるのか。

A11

（渡辺）EDMI を買収して本格的な海外事業拡大を行うなかで、海外での営業の取り組みを一本化し、そういうものに一切関わらないように進めており、また今後も更に統制を厳しく管理していく必要性を感じている。新興国もイラク・クルド自治政府は全く想定もしなかった地域である。このような新しい地域が勢いよく増えており、より一層統治能力が問われることから、継続的な統治・管理が必要だと考えている。

以上